



**BASES TÉCNICAS DE LICITACIÓN
PROMOCIÓN DE OPORTUNIDADES DE
INVERSIÓN,
ETAPA OFERTA DE VALOR REGIÓN DE AYSÉN
22IFI-230899**

INDICE

1. ANTECEDENTES GENERALES	4
1.1 Antecedente de la Región	4
1.2 Propósitos de la licitación	6
2. OBJETIVOS	6
2.1 Objetivo General	6
2.2 Objetivos específicos	6
3. PRODUCTOS SOLICITADOS	7
4. TABLA DE CONTENIDOS	8
4.1 Perfil Regional	8
4.2 Infraestructura competitiva Regional	8
4.3 Ecosistema público y privado	9
4.4 Incentivos para la inversión	9
4.5 Sectores destacados para la inversión	9
4.6 Identificación de potenciales inversionistas	10
4.7 Análisis comparativo y competitivo de la Región	10
4.8 Hallazgos y recomendaciones	10
4.9 Plataformas	10
5. GLOSARIO	10
6. METODOLOGÍA A UTILIZAR	11
7. PROPIEDAD INTELECTUAL	11
8. INFORME FINAL	11
9. OFERENTES	12
10. DEL EQUIPO DE TRABAJO	12
10.1 De los profesionales	12
10.2 Del jefe de Proyecto	12
11. PLAZOS, MONTO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS RECURSOS	13
11.1 Plazo de ejecución	13

11.2	Monto licitación	13
12.	CRONOGRAMA LICITACIÓN	14
12.1	Correspondencias y comunicaciones	15
12.2	Lugar y recepción de las propuestas	15
13.	EVALUACIÓN	16
13.1	Criterios de evaluación	16
14.	ENTREGA DE INFORMES Y FORMA DE PAGO	20
14.1	Informes	20
14.1.1	Informes mensuales	20
14.1.2	Informe Final	20
14.2	Pagos	21
15.	DIFUSIÓN	21

1. ANTECEDENTES GENERALES

1.1 Antecedente de la Región

En el contexto nacional, en la Región de Aysén se reconoce la existencia de desigualdad de condiciones de entorno en relación a otras Regiones del país, y de la imperante necesidad de aumentar su competitividad en un mundo cada vez más globalizado y competitivo.

Como se refleja en el índice de desarrollo Regional (IDERE) del año 2019, elaborado por el Instituto chileno de estudios municipales (www.ichem.cl) la Región de Aysén en el año 2019 se encontraba en séptimo lugar de 15 Regiones evaluadas, obteniendo el mismo puntaje de desarrollo Regional que Atacama y muy cercano al puntaje de la Región del Bio-bio. Dentro del índice se observa también que una de las dimensiones peor evaluadas de la Región de Aysén corresponde a la conectividad Regional, la cual está directamente relacionada a las condiciones de entorno adversas de la Región que dificultan la inversión privada.

Por otra parte, en relación al producto interno bruto (PIB), históricamente la Región de Aysén se ha mantenido en los niveles de participación del PIB Regional rondando el 0,7% del total país, y con una reducción sostenida de participación en los últimos años. Mientras que para el mismo período la Región Metropolitana ha rondado un 46% de participación nacional de su PIB. Así podemos evidenciar que en los últimos años no ha habido avance relevante en cuanto a la productividad en la Región de Aysén respecto al contexto nacional.

En base a esta información podemos ver que, a pesar de la existencia de un crecimiento en los niveles de ingreso en la economía regional de la Región de Aysén en el último tiempo, aún existe una brecha muy grande entre ésta y otras regiones, especialmente marcado por la Región Metropolitana, la cual por sí sola aporta casi la mitad de la producción nacional. En este contexto se hace imprescindible priorizar el desarrollo productivo e incentivar la inversión regional, ya que se evidencia una tendencia no de acercamiento, sino incluso de separación en cuanto a las capacidades de producción regional entre la Región de Aysén con otras regiones del país.

En cuanto a la demografía regional, de acuerdo a datos entregados por el Instituto Nacional de Estadísticas, en su Proyección de Población Nacional base 2017, para el año 2022, la Región de Aysén es la región con menor número de habitantes en el país y esto se traduce en una brecha de capital humano especializado y no especializado en relación a las demás regiones.

Esta diferencia de masa crítica de población residente en la Región de Aysén se traduce en una escasez de capital humano, en donde la Región de Aysén mantiene la tasa de ocupación más alta respecto al resto de las regiones (INE, 2022).

Por otro lado, el país dispone de una serie de instrumentos de excepción para las zonas extremas elaborados en el año 1975, que requiere una actualización, considerando el cambio estructural que presentan las economías regionales de zonas australes, especialmente Aysén.

El Gobierno Regional de Aysén reconoce la importancia de la inversión privada en el valor público de la generación de nuevos y mejores empleos, el incremento de las exportaciones, la transferencia de tecnología a empresas locales, el aumento de productividad, y en general, en el desarrollo

económico y social. Sumado a esto, las capacidades de articulación de gestión productiva regional investidas en el Gobierno Regional y en CORFO, y el contexto regional y nacional de fomento a la inversión y desarrollo productivo, es por eso que se ha creado el Programa de Apoyo a la Atracción de Inversiones.

El propósito del programa es solucionar el problema de la baja materialización de proyectos de inversión privada en la Región de Aysén, respecto de las otras regiones del país, combatiendo las principales trabas de atracción a la inversión reconocidas para la Región: las condiciones de entorno adversas del territorio, las asimetrías de información y las fallas de coordinación público-privado existentes.

a) Condiciones de entorno adversas

Entre ellas encontramos altos costos de energía, mayores costos logísticos, altos costos de vida para los trabajadores, baja cobertura de las comunicaciones, lejanía de los principales centros productivos del país, déficit de infraestructura, masa crítica limitada de capital humano especializado y no especializado, todo lo cual ensombrece las ventajas comparativas Regionales, y desincentivan en general las inversiones en el territorio.

b) Asimetría de información

Las empresas desconocen las oportunidades de inversión de la Región de Aysén. En Chile, debido a su estructura económica centralizada, la Región Metropolitana sitúa a la capital como ciudad Alfa, en donde se encuentra concentrada la mayor cantidad de población, infraestructura, servicios y movimiento financiero del país, lo que viene acompañado de un mayor reconocimiento e interés a nivel nacional. Por otro lado, la Región de Aysén, si bien cuenta con una matriz productiva diferente y de gran potencial, es mucho menos conocida a nivel nacional respecto de su vocación productiva, potencialidades, ventajas competitivas, oportunidades de inversión, costo y disponibilidad de factores productivos, incluso desaprovechando por este desconocimiento, diferentes incentivos y programas regionales que favorecen la inversión en este territorio, como lo son la Ley Austral, el DFL 15, subsidio a la contratación de mano de obra y la extensión de la Zona Franca.

c) Fallas de coordinación

Instituciones públicas y privadas poco articuladas en relación al apoyo que pueden entregar para la materialización de inversión privada en la Región de Aysén y falta de incentivos apropiados para alinearse a un concepto de atracción de inversiones. Por otro lado, existe una brecha de capacidades institucionales técnicas especializadas, que logren promover las potencialidades del territorio a nivel nacional, que construya y mantenga una red de promoción y facilitación público-privada, que promueva el instrumental de incentivos públicos del que dispone CORFO y el Gobierno Regional, y que entreguen servicios que incidan positivamente en las decisiones de inversión. Además, existen demoras de procesos y excesos de regulaciones en la obtención de permisos para ejecutar inversiones, lo que se transforma en un gran desincentivo para realizar convenios y coordinación de inversión público privada.

El gran desafío consiste entonces, en generar un espacio de cambio, que permita a la Región de Aysén ir sumando ordenadamente los esfuerzos y a la vez logrando las aspiraciones propias para lograr un único objetivo: “hacer realidad las potencialidades”, a través del apalancamiento de nuevas

inversiones; conciliando como consecuencia los objetivos de crecimiento, equidad, sustentabilidad ambiental, incremento de la competitividad de las empresas regionales y la mejora de la calidad de vida de los habitantes de la Región de Aysén.

1.2 Propósitos de la licitación

El presente documento corresponde al llamado a litación de la OFERTA DE VALOR REGIONAL, enmarcado en el ***Estudio Promoción de Oportunidad de Inversión, en la Región de Aysén***, mediante el cual, se busca generar una oferta priorizada de oportunidades de inversión, basadas en aquellas cadenas de valor, donde la región presente ventajas competitivas o diferenciadoras, proporcionando así, un instrumento de planificación, que debe recoger la reflexión y los fundamentos de actores relevantes de la comunidad local, dirigido a potenciar el desarrollo económico mediante la programación, implementación, y financiamiento de un trabajo con acciones alineadas y coherentes que aumenten la presencia de inversión en la economía regional.

Para ello, las ofertas presentadas deberán basarse en los objetivos propuestos en las presentes bases técnicas de licitación, asegurando con ello un completo y apropiado análisis, desarrollo y ejecución del proyecto. El oferente no podrá modificar el título, objetivo general ni objetivos específicos de la licitación. La no correspondencia de lo anterior facultará a CODESSER a rechazar la oferta sin más trámite.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

Con la finalidad de fundamentar y establecer un marco concreto y actualizado que apoye la gestión para facilitar la inversión en la Región de Aysén, el objetivo de la presente licitación es levantar una oferta de valor regional que permita posicionar nacionalmente a la Región de Aysén como territorio con características y atributos especiales y únicos, ofreciendo un entorno privilegiado para localizar inversión, que identifique y destaque además, las condiciones habilitantes necesarias para su materialización o instalación. La oferta de valor regional que se construya debe servir como insumo estratégico para nutrir y potenciar la propuesta de atracción de inversión.

2.2 Objetivos específicos

- 1) Caracterizar la realidad de la región y sus comunas, como destinos para la inversión, que considere su entorno económico-productivo, de infraestructura física y tecnológica, el ecosistema público y privado vinculado al desarrollo productivo y los incentivos a la inversión nacional, a través de la aplicación de técnicas de investigación.
- 2) Caracterizar la cadena de valor dentro de los principales sectores productivos de la región, identificando aquellos rubros emergentes con potencial para la inversión nacional, a través de la aplicación de técnicas de investigación.
- 3) Establecer la oferta de valor regional, a partir de los resultados derivados de los análisis previos, que permita identificar claramente los elementos más destacados de ella y las brechas existentes como un destino de negocios para inversionistas.

- 4) Elaborar y validar, línea grafica de la oferta de valor priorizada de la Región de Aysén, sobre la base de los elementos diferenciadores y atributos que singularizan a la Región de Aysén en términos sociales, económicos, culturales y ambientales.
- 5) Servicios al inversionista nacional: Identificar inversionistas y proponer tipos o mecanismos de articulación que se requiera de distintos servicios públicos, o formular estrategias que faciliten el vínculo para lograr materializar de la inversión.

3. PRODUCTOS SOLICITADOS

La oferta de valor Regional debe estar sustentada en evidencia valida con miras a que el potencial inversionista las juzgue positivamente. Además, la argumentación y fundamentos facilitados le deben permitir considerar que los atributos presentados son sostenibles en el tiempo. La consultora deberá levantar información y relevar los atributos precisos y particulares de la región en la cual se espera se instale la inversión. La oferta presentada deberá proponer una metodología de trabajo para cada uno de los productos solicitados a continuación.

Objetivo asociado	Productos/ Informes	Plazos de entrega	Pago Asociado
General	Informe 1: Revisión de la estrategia metodológica y cronograma. Debe incluir los ajustes relativos al cronograma de trabajo (carta Gantt) para toda la consultoría y la revisión y ajuste de la estrategia metodológica presentada en la oferta técnica. El informe será presentado en formato .pdf, acompañado de formato .doc original, editable.	20 primeros días	0%
1	Informe 2: Documento de avance del estudio. Desarrollar los 4 primeros temas propuestos en la tabla de contenidos (4.1, 4.2, 4.3 y 4.4). El informe será presentado en formato .pdf, acompañado del formato .doc original, editable.	Término mes 1, posterior a la aprobación del informe	0%
2 y 3	Informe 3: Documento que contemple la cadena y oferta de valor de la Región además del desarrollo completo del estudio en la totalidad de los temas y producto de la tabla de contenido (Informe 2 más 4.5, 4.7 y 4.8). El informe será presentado en formato .pdf, acompañado del formato .doc original, editable. Deberá considerar la entrega de una presentación y exposición (.ppt, .pdf u otros) en base a los resultados obtenidos.	Término mes 3, posterior a la aprobación del informe	30%
4 y 5	Informe 4: Documento que identifique potenciales inversionistas nacionales con real interés en invertir en la Región y sus respectivos contactos (4.6 de tabla de contenido). Además, entregar propuestas concretas para gestionar los distintos intereses tanto de actores Regionales como de la misma	Término mes 5, posterior a la aprobación del informe	30%

	cartera, ya sea convenciones, reuniones o cualquier mecanismo necesario. Además, este documento contempla la entrega de línea grafica de la oferta de valor priorizada de la Región de Aysén.		
5	Informe 5: Diseño y desarrollo de un catálogo digital bilingüe (español- inglés) que promueva y presente la oferta de valor Regional desarrollada recogiendo los principales resultados del estudio para la promoción y atracción de inversiones en la Región de Aysén (4.9 de tabla de contenido)	Término mes 6, posterior a la aprobación del informe	40%

4. TABLA DE CONTENIDOS

A modo de focalizar el ámbito de la consultoría, a continuación, se entrega un listado de contenidos que deben ser abordados en los productos/informes 2, 3, 4 y 5. Este listado corresponde a una guía genérica y referencial, la cual podrá ser complementada y adaptada en la presentación de la oferta técnica por parte de los oferentes.

4.1 Perfil Regional

En este apartado se deberá contar con la información general destacable de la región, contemplará los siguientes puntos como mínimo:

- a) Ubicación geográfica
- b) Indicadores económicos, laborales, y sociales
- c) Datos demográficos
- d) Ciudades principales
- e) Perfil provincial
- f) Necesidades no cubiertas
- g) Principales cadenas de valor, sectores económicos y empresas más relevantes en los mismos (capitales de cualquier origen)
- h) Oferta exportable
- i) Talento y oferta académica
- j) Atractivo natural, cultural y turístico
- k) Presencia de inversión nacional y extranjera

4.2 Infraestructura competitiva Regional

Es necesario destacar el perfil competitivo de la región en términos de conectividad, infraestructura, logística, telecomunicaciones y parques industriales.

- a) Infraestructura aérea, marítima y terrestre.
- b) Infraestructura de salud: hospitales, clínicas, centros de salud
- c) Infraestructura eléctrica
- d) Infraestructura tecnológica
- e) Telecomunicaciones
- f) Parques industriales y zonas francas

- g) Disponibilidad de oficinas
- h) Otros

4.3 Ecosistema público y privado

Identificar y desarrollar un mapa de actores relevantes en el ecosistema regional de la inversión, describiendo cuál es el rol de éstos en esta materia e identificando cuáles son facilitadores u obstaculizadores, etc. Se espera abordar al menos:

- a) Gobierno Regional
- b) Entidades públicas
- c) Gremios y otras entidades privadas
- d) Centros de I+D
- e) Iniciativas público- privadas (fundaciones, etc)
- f) Universidades y centro de formación técnico
- g) Otros

4.4 Incentivos para la inversión

Se debe detallar aquellos elementos que contribuyen a la competitividad de las oportunidades de negocio en la región, identificando al menos las siguientes:

- a) Incentivos tributarios
- b) Subsidios e incentivos de apoyo
- c) Iniciativas público- privadas para el desarrollo de oportunidades
- d) Estimación de los principales costos para la inversión regional.
- e) Estimación o aproximación al costo de vida regional.

4.5 Sectores destacados para la inversión

Esta identificación deberá considerar los objetivos regionales de desarrollo y principalmente destacar los atributos de dichos sectores para que resulte atractiva la promoción de la Región al inversionista y permita la instalación de empresas que contribuyan a mejorar las condiciones de desarrollo regional.

Para cada sector detectado, se deberá considerar la siguiente información:

- a) Caracterización del sector
- b) Ubicación territorial
- c) Descripción de las fortalezas y brechas del sector
- d) Condiciones habilitantes:
 - Disponibilidad de insumos
 - Capital humano específico
 - Costo de vida
 - Disponibilidad de proveedores
 - Redes logísticas
 - Levantamiento de todos los costos asociados a una posible inversión
 - Disponibilidad de factores productivos
 - Condiciones de entorno
- e) Principales elementos regulatorios asociados a cada sector

4.6 Identificación de potenciales inversionistas

Formulación y desarrollo de acciones de promoción que permitan identificar y contactar inversionistas nacionales, e invitar a la región a prospectar proyectos de inversión, directamente en terreno con apoyo y asesoría de la consultora y de la respectiva gobernanza.

Esta información deberá ser ratificada por el mandante a fin de conocer el real interés de una posible inversión, considerando además que en etapas posteriores se harán agendas y estudios individuales de trabajo con los potenciales inversionistas.

4.7 Análisis comparativo y competitivo de la región

En este apartado se deberá identificar las ventajas comparativas y competitivas, brechas y oportunidades presentes en el entorno productivo de la región y sus comunas respecto a la situación nacional, y de cada una de las otras regiones australes del país. Definir los atributos que la harán ser seleccionada como destino de inversión frente a las demás regiones del país.

Se deberá incorporar un análisis comparativo de la región frente a las demás, por ejemplo, a través del uso de indicadores estandarizados, rankings internacionales, entre otros.

Adicionalmente es importante que indique la complementariedad y/o el grado de colaboración potencial con otras regiones.

4.8 Hallazgos y recomendaciones

La parte final del estudio deberá contener un resumen de los hallazgos destacables y recomendaciones atinentes para poner en valor a la región de forma que sea considerada por el inversionista para la implementación o expansión de sus proyectos.

4.9 Plataformas

Diseñar y desarrollar un catálogo digital bilingüe (español/inglés), que promueva y presente la oferta de valor regional desarrollada, recogiendo los principales resultados del estudio para la promoción y atracción de la inversión. Lo anterior, al igual que el resto de los productos, deberá ser validado y revisado junto a la contraparte técnica de esta iniciativa.

5. GLOSARIO

- a) Territorio Económico: El territorio económico incluye todas las áreas bajo control económico efectivo de un solo gobierno. El concepto de territorio económico tiene una sobre dimensión y hace referencia tanto a la ubicación física como la jurisdicción legal. Con respecto a su composición, un territorio económico (o economía) está formado por todas las unidades institucionales residentes en ese territorio. El territorio económico incluye el suelo, el espacio aéreo, las aguas territoriales y la plataforma continental bajo aguas internacionales.
- b) Condiciones habilitantes: Determinantes básicos de la competitividad de una región institucionalidad e infraestructura. El desarrollo adecuado de pilares necesarios para obtener los beneficios de avances en capital humano, eficiencia o innovación y sofisticación.

6. METODOLOGÍA A UTILIZAR

El oferente que se adjudique la Oferta de Valor Regional enmarcado en el Estudio Promoción de oportunidades de inversión en la Región de Aysén deberá presentar la metodología que utilizará para el desarrollo del mismo y los alcances específicos de los productos, para ser aplicado en la Región de Aysén, metodología que podrá ser ajustada en una reunión previa de planificación con la contraparte técnica designada para el referido estudio.

La propuesta debe contemplar la transferencia de conocimientos a través de visitas a la región de Aysén por parte del adjudicatario, y consultas semanales en período de la ejecución del proyecto (online o presencial), además de a lo menos una presentación y exposición por informe entregado a la contraparte técnica de CODESSER, CORFO y Gobierno Regional.

La metodología específica presentada como parte de la oferta técnica, deberá ser reflejo de la experiencia total o parcial de trabajo del equipo oferente en la materia, junto con el estudio y análisis de aplicaciones de metodologías similares a nivel nacional e internacional. Especial relevancia tendrá la adaptación que puede tener al caso local. La metodología utilizada en su elaboración es un factor relevante para validar los resultados, los hallazgos y alcanzar la confiabilidad en las propuestas de oportunidades de inversión. Al respecto, y en base a lo requerido por la región en las bases de licitación, se exigirá a los posibles oferentes:

- a) Un detalle de la estrategia metodológica y los fundamentos en que se basa su elección.
- b) Métodos de captura de información y fuentes documentales a utilizar, con su respectiva argumentación.
- c) Propuesta de análisis cuantitativo y variables a considerar en el mismo.
- d) Propuesta de análisis cuantitativo y técnicas de levantamiento y análisis a utilizar.
- e) Bibliografía actualizada que sustente en forma robusta y confiable la información usada para alcanzar los resultados de la oferta.

7. PROPIEDAD INTELECTUAL

Respecto de la propiedad intelectual, los oferentes deberán ajustarse a lo señalado en el numeral 4.7 de las bases administrativas.

8. INFORME FINAL

El informe final deberá compilar la información sistematizada de todos los informes y sus respectivos productos solicitados. Este material debe ser entregado en formato digital a través de un pendrive y/o compartido en Dropbox o drive, y en forma impresa a través de 3 copias empastadas, debidamente diseñado según la instrucción que dará el mandante.

Adicionalmente deberá acompañar el informe final con un resumen ejecutivo que exponga los principales antecedentes de la iniciativa ejecutada. Su contenido y extensión será acordado con ejecutivo del programa.

Se considerará una actividad presencial donde se exponga el estudio completo con sus resultados y sugerencias.

9. OFERENTES

Dada la especialización del presente estudio, podrán participar en esta licitación personas jurídicas, con o sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, que hayan liderado previamente un mínimo de 3 iniciativas en materia de atracción de inversiones, diseños de estrategia de internacionalización o consultorías en materia de ofertas de valor regional.

Todas las experiencias referidas anteriormente, deberán estar vinculadas a los objetivos indicados en el punto N°2 de las presentes bases técnicas de licitación.

10. DEL EQUIPO DE TRABAJO

10.1 De los profesionales

Dada la especialización del presente estudio, los profesionales que se desempeñen en la ejecución de la iniciativa deberán demostrar su participación según lo exigido en la siguiente tabla:

PERFIL	EXPERIENCIA DEMOSTRABLE
PROFESIONAL N°1	Quien asuma dichas funciones deberá demostrar su participación en un mínimo de 3 iniciativas (proyectos o servicios prestado) en proceso de diseño, manipulación, y análisis de instrumentos de investigación cuantitativa o mixta, vinculados a los temas que se desprenden de los objetivos indicados en el punto N°2 de las presentes Bases Técnicas de licitación.
PROFESIONAL N°2	Quien asuma dichas funciones deberá demostrar su participación en un mínimo de 3 iniciativas (proyectos o servicios prestado) en el diseño de material gráfico para apoyar estrategias de posicionamiento vinculadas a los temas que se desprenden de los objetivos indicados en el punto N°2 de las presentes Bases Técnicas de licitación.

El oferente deberá describir con detalle el organigrama del equipo de trabajo, que al menos, deberá contar con 3 integrantes incluyendo al jefe de Proyecto, señalando con claridad sus integrantes, roles, responsabilidades, y dedicación al proyecto. Podrán incluir otros miembros que participarán en el equipo de trabajo, y en dicho caso deberán detallar también los mismos aspectos requeridos para el equipo de trabajo clave.

Deberán describir con detalle las características de cada miembro del equipo según jefe de proyecto, analistas y otros expertos, indicando formación profesional o técnica, competencias, experiencia en dicho rol, proyectos, conocimientos y certificaciones profesionales obtenidas, etc.

Sumar profesionales al equipo no se relaciona con modificaciones al presupuesto.

10.2 Del jefe de Proyecto

El jefe de proyecto que dirija la ejecución del estudio debe contar con experiencia profesional demostrable que cumpla con los siguientes requisitos.

PERFIL	EXPERIENCIA
JEFE DE PROYECTO	<ul style="list-style-type: none"> • Quien asuma dichas funciones deberá demostrar su participación en un mínimo de 5 iniciativas (proyectos o servicios prestados) en proceso de diseño y ejecución de estrategias de marketing y/o comunicaciones vinculadas a los temas que se desprenden de los objetivos indicados en el punto N°2 de las presentes Bases Técnicas de Licitación.
	<ul style="list-style-type: none"> • Quien asuma dichas funciones deberá demostrar su participación en un mínimo de 5 iniciativas (proyectos o servicios prestados) en proceso de liderazgo de proyectos afines a los objetivos de este estudio.

Se espera que al menos parte del equipo se encuentre disponible en la región, para interactuar con la contraparte técnica de esta consultoría.

11. PLAZOS, MONTO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS RECURSOS

11.1 Plazo de ejecución

El estudio se basa en 5 informes, teniendo como plazo máximo de ejecución 6 meses, una vez firmado el contrato. El plazo de ejecución incluye reuniones periódicas (cada 15 días) fijadas con la contraparte y lideradas por el adjudicatario, donde se dé cuenta de los avances y su correspondiente aprobación. Esta reunión deberá contar con una asistencia de al menos 2/3 del equipo de la consultora y finalizará con un acta entregada por parte de ellos. Lo anterior, sin perjuicio de que CODESSER pueda indicar un aumento en los plazos debido a la postergación y/o modificación de ciertas actividades indicadas en las presentes bases, que sean requisito y/o antecedentes para continuar la consultoría que por este acto se licita, y siempre con la finalidad de la mejor obtención de los objetivos de la contratación.

11.2 Monto licitación

Productos/ Informes	Plazos de entrega	Pago Asociado
Informe 1: revisión de la estrategia metodológica y cronograma. Debe incluir los ajustes relativos al cronograma de trabajo para toda la consultoría y la revisión y ajuste de la estrategia metodológica presentada en la oferta técnica. El informe será presentado en formato .pdf, acompañado de formato .doc original, editable.	20 primeros días	0%
Informe 2: Documento de avance del estudio. Desarrollar los 4 primeros temas propuestos en la tabla de contenidos. El informe será presentado en formato .pdf, acompañado del formato .doc original, editable.	Término mes 1, posterior a la aprobación de informe	0%
Informe 3: Documento que contemple la cadena y oferta de valor de la región además del desarrollo completo del estudio en la totalidad de los temas y	Término mes 3, posterior a	30%

producto de la tabla de contenido. El informe será presentado en formato .pdf, acompañado del formato .doc original, editable. Deberá considerar la entrega de una presentación (.ppt, .pdf u otros) en base a los resultados obtenidos.	la aprobación de informe	
Informe 4: Documento que identifique potenciales inversionistas nacionales con real interés en invertir en la región y sus respectivos contactos. Además, entregar propuestas concretas para gestionar los distintos intereses tanto de actores regionales como de la misma cartera, ya sea convenciones, reuniones o cualquier mecanismo necesario. Además, este documento contempla la entrega de línea gráfica de la oferta de valor priorizada de la Región de Aysén.	Término mes 5, posterior a la aprobación de informe	30%
Informe 5: Diseño y desarrollo de un catálogo digital bilingüe (español- inglés) que promueva y presente la oferta de valor regional desarrollada recogiendo los principales resultados del estudio para la promoción y atracción de inversiones en la Región de Aysén.	Término mes 6, posterior a la aprobación del informe	40%

El monto máximo disponible es de \$60.000.000 (sesenta millones de pesos) con todos los impuestos incluidos. La adjudicación de la presente licitación se hará por el total de la iniciativa y no por etapas separadas.

12. CRONOGRAMA LICITACIÓN

En la siguiente tabla se muestran las etapas y cronograma de la presente licitación:

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
Consultas y admisibilidad	Inicio licitación	05 de mayo 2023
	Inicio consultas	09 de mayo 2023
	Cierre consultas	19 de mayo 2023
	Respuestas consultas	23 de mayo 2023
	Cierre licitación	30 de mayo 2023
	Adjudicación e inicio de la licitación	07 de junio 2023

CODESSER informará a través de la página web www.codesser.cl, cualquier cambio en el presente cronograma, siendo responsabilidad de los interesados la revisión de la misma. En caso de que CODESSER detecte que no hay ninguna oferta, podrá aumentar el plazo de cierre de la licitación hasta un máximo de 15 días, de manera de evitar la declaración automática de concurso desierto. Esta situación se informará oportunamente en el proceso de compra a través del sitio web señalado.

Los resultados del proceso serán comunicados a los participantes según lo dispuesto en el numeral 7.1 de las Bases Administrativas. CODESSER se reserva el derecho a publicar en su sitio web, cualquier tipo de aclaración y/o anexo durante el proceso de licitación, por lo que será responsabilidad de los oferentes mantenerse actualizados de cualquier antecedente que se incorpore. En caso de que la declaración anexa, sea de tal magnitud que de alguna manera modifique las presentes bases, se otorgará un plazo prudente para que los oferentes puedan adecuar sus ofertas.

12.1 Correspondencias y comunicaciones

CODESSER dirigirá las comunicaciones pertinentes a la licitación a la dirección que el oferente haya informado pudiendo ser estas a través de cartas certificadas o correo electrónico.

Las respuestas a las preguntas recibidas durante el proceso serán publicadas en el sitio web www.codesser.cl el día 19 de mayo de 2023 las cuales serán resueltas sin dar a conocer el oferente que las formula, asimismo, las respuestas serán consideradas como parte de las bases de la licitación descrita en el presente documento.

Cualquier modificación que se incluya mediante estas respuestas será parte integrante del contrato que se firme entre las partes.

Las consultas se realizarán exclusivamente en forma electrónica, a la siguiente dirección de correo: consultas@codesser.cl.

12.2 Lugar y recepción de las propuestas

Las propuestas deberán enviarse a la dirección de correo electrónico desarrollo.coyhaique@codesser.cl, hasta las 23:59 hrs del día 26 de mayo 2023, zona horaria chile continental (GMT-3) y todos los documentos deberán ser enviados a esta misma dirección.

No se considerará ninguna oferta presentada fuera de plazo y por otro canal diferente al indicado.

13. EVALUACIÓN

El proceso de evaluación se regirá de acuerdo con lo señalado en los numerales 6 de las bases administrativas, sin perjuicio de las especificaciones que se indiquen en las presentes bases técnicas.

13.1 Criterios de evaluación

ITEM A EVALUAR		FACTOR
Entidad oferente: (1) Todas aquellas iniciativas que el oferente incluya en su postulación serán sometidas a revisión de su estrecha relación con el objetivo de la licitación a la que postula, para ello CODESSER reservará la facultad de aprobar o rechazar aquellos que considere que no cumplen lo requerido. (2) Solo se considerarán los años e iniciativas posterior a su formalización como empresa.		
Institución Postulante	<p>Cantidad de iniciativas similares ejecutadas comprobables.</p> <p>Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente en la ejecución de trabajos o proyectos similares a los requeridos en las presentes bases. Para acreditar la experiencia declarada en este criterio, los oferentes deberán presentar como documento adjunto a su oferta:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Documento completo fechado y firmado (Anexo 1) b. Acompañar en anexo 1 cartas debidamente firmadas, acreditaciones, constancia emitida por el mandante u otras que permitan comprobar la correcta realización del proyecto. <p>CODESSER se reserva el derecho de comprobar la veracidad de los antecedentes proporcionados. Aquellos proyectos o trabajos respecto de los cuales no se haya acompañado la respectiva acreditación, no serán considerados como experiencia del oferente.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Nota 1,0: no acredita, o menor a 1 iniciativa en materia de promoción y atracción de inversiones, diseño de estrategia de internacionalización y/o consultorías en materia de oferta de valor regional. -Nota 2,0: acredita, 1 iniciativa en materia de promoción y atracción de inversiones, diseño de estrategia de internacionalización y/o consultorías en materia de oferta de valor Regional. -Nota 3,0: acredita, 2 iniciativas en materia de promoción y atracción de inversiones, diseño de estrategia de internacionalización y/o consultorías en materia de oferta de valor Regional. -Nota 4,0: acredita, 3 iniciativas en materia de promoción y atracción de inversiones, diseño de estrategia de 	10%

	internacionalización y/o consultorías en materia de oferta de valor Regional. -Nota 5,0: acredita, más de 3 iniciativas en materia de promoción y atracción de inversiones, diseño de estrategia de internacionalización y/o consultorías en materia de oferta de valor Regional.	
--	--	--

ITEM A EVALUAR		FACTOR
Equipo técnico: (1) Todas aquellas iniciativas que se incluyan en los CVS serán sometidas a revisión de su estrecha relación con el objetivo de la licitación a la que postulen, para ello CODESSER se reserva la facultad de aprobar o rechazar aquellos que consideren que no cumplen lo requerido. (2) Solo se considerarán las iniciativas en las que participó posterior al año de titulación.		
Jefe de Proyecto	<p>Este criterio evalúa la pertinencia del jefe de proyecto que va a dirigir. Los criterios, al ser altamente técnicos requieren de conocimientos afianzados que aseguren la calidad y buenos resultados de estos. Se requerirá experiencia demostrada en procesos de diseño y ejecución de estrategias de marketing y/o comunicaciones vinculadas a los temas que se desprenden de los objetivos indicados en el punto número 2 de las presentes bases técnicas de licitación y en procesos de liderazgo de proyectos a fines a los objetivos de este estudio.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <p>-Nota 1,0: no acredita, o menor a 1 iniciativa en materia de promoción y atracción de inversiones, diseños de estrategia de internacionalización y consultorías en materia de oferta de valor regional.</p> <p>-Nota 2,0: acredita, 1 iniciativa en materia de promoción y atracción de inversiones, diseño de estrategia de internacionalización y consultorías en materia de oferta de valor regional.</p> <p>-Nota 3,0: acredita 2 a 3 iniciativas en materia de promoción y atracción de inversiones, diseño de estrategia de internacionalización y consultorías en materia de oferta de valor regional.</p> <p>-Nota 4,0: acredita, 4 iniciativas en materia de promoción y atracción de inversiones, diseño de estrategia de internacionalización y consultorías en materia de oferta de valor regional.</p> <p>-Nota 5,0: acredita, 5 o más iniciativas en materia de promoción y atracción de inversiones, diseño de estrategia de internacionalización y consultorías en materia de oferta de valor regional.</p>	20%

ITEM A EVALUAR		FACTOR
Equipo Tecnico: (1) Todas aquellas iniciativas que se incluyan en los CVS serán sometidas a revisión de su estrecha relación con el objetivo de la licitación a la que postula, para ello CODESSER se reserva la facultad de aprobar o rechazar aquellos que considere que no cumplen con lo requerido. (2) Solo se considerarán las iniciativas en las que participo posterior al año de titulación.		
Equipo profesional	Profesional 1 Este criterio evalúa experiencia demostrada en procesos de diseño, manipulación, y análisis de instrumentos de investigación cuantitativas vinculadas a los objetivos indicados en el punto numero 2, en procesos de diseño y ejecución de estrategias de marketing y/o comunicaciones vinculadas a los objetivos indicados, en el diseño de material gráfico para apoyar estrategias de posicionamiento vinculas a los objetivos. Criterio de evaluación: -Nota 1,0: El oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases -Nota 3,0: El oferente acredita haber participado en el desarrollo de al menos hasta 2 iniciativas similares a lo requerido en las presentes bases -Nota 5,0: el oferente acredita haber participado en el desarrollo de 3 o mas iniciativas similares a lo requerido en las siguientes bases.	7%
	Profesional 2 Este criterio evalúa experiencia demostrada en procesos de diseño, manipulación, y análisis de instrumentos de investigación cuantitativas vinculadas a los objetivos indicados en el punto número 2, en procesos de diseño y ejecución de estrategias de marketing y/o comunicaciones vinculadas a los objetivos indicados, en el diseño de material gráfico para apoyar estrategias de posicionamiento vinculas a los objetivos. Criterio de evaluación: -Nota 1,0: El oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases -Nota 3,0: El oferente acredita haber participado en el desarrollo de al menos hasta 2 iniciativas similares a lo requerido en las presentes bases -Nota 5,0: el oferente acredita haber participado en el desarrollo de 3 o más iniciativas similares a lo requerido en las siguientes bases.	7%

ITEM A EVALUAR		FACTOR
Calidad de la propuesta técnica		
Oferta técnica	<ul style="list-style-type: none"> - Cumple con lo requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados. - La propuesta de todos los productos es coherente y permite obtener resultados ordenados y sistémicos. - Considera elementos económicos (productivos), ambientales, sociales, institucionales, tecnológicos y de desarrollo territorial. - Conocimiento del tema y del territorio en que se emplaza. <p>Este ítem se evaluará con nota de 1,0 a 5,0</p>	41%
ITEM A EVALUAR		FACTOR
Valor agregado		
Valor agregado	<ul style="list-style-type: none"> - Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales. - Se evaluará aquel valor agregado que se integre exclusivamente en el anexo dispuesto para ello (anexo 2), de no entregarse en dicho apartado, se entenderá que la propuesta no posee valor agregado, puntuándose con nota mínima (1,0). <p>Este ítem se evaluará con nota de 1,0 a 5,0.</p>	5%
ITEM A EVALUAR		FACTOR
Presentación formal de la oferta		
Presentación formal de la oferta	<ul style="list-style-type: none"> - Propuesta acorde a los objetivos estratégicos del estudio, que permitan complementar y dar valor coherente y medible al producto final. <p>Este ítem se evaluará con nota de 1,0 a 5,0.</p>	5%
ITEM A EVALUAR		FACTOR
Oferta Económica		
Oferta Económica	Se evaluará proporcionalmente en relación a los valores de las demás ofertas recibidas, obteniendo mayor puntaje la de menor costo económico.	5%

14. ENTREGA DE INFORMES Y FORMA DE PAGO

A fin de acreditar el logro de los objetivos específicos de la presente licitación, así como el cumplimiento de las actividades señaladas en este documento, el adjudicatario deberá presentar los siguientes informes, divididos en informes técnicos por etapas y final:

14.1 Informes

- a) 1ro Informe técnico
- b) 2do Informe técnico
- c) 3ro Informe técnico
- d) 4to Informe final
- e) 5to Informe Técnico Extra

a) Informes mensuales

Corresponde a un reporte que se deberá enviar al mandante durante los primeros 5 días de cada mes durante toda la duración del proyecto.

En cuanto a su contenido, se debe describir de manera sintética las actividades efectuadas cada mes de acuerdo a lo planificado (carta Gantt), así como también aquellas actividades no programadas pero que se hayan desarrollado, incluyendo un resumen de los principales resultados obtenidos y que se asocian a los objetivos/productos del estudio.

El objetivo de este informe es mantener informada a la contraparte técnica acerca de la ejecución de las actividades y avances del proyecto. Así, el reporte mensual se constituye en una herramienta que permitirá ir verificando que las actividades proyectadas se vayan realizando de acuerdo a lo planificado y anticiparse a situaciones que puedan afectar el desarrollo del estudio y cumplimiento de los objetivos y sus indicadores.

b) Informe Final

El informe final deberá ser entregado en formato digital a través de un pendrive y Dropbox/Drive debidamente diseñado según la instrucción que dará el mandante. Adicionalmente deberá acompañar el informe final con un resumen ejecutivo que expongan los principales antecedentes de la iniciativa ejecutada. Su contenido y extensión será acordado con el mandante.

Cada informe debe venir acompañado con una declaración de responsabilidad técnica firmada en original con inscripción de huella digital del o los profesionales/técnicos que en él participaron, de acuerdo a lo indicado en la oferta. La no presentación de este documento podrá ser causal de termino de contrato según lo establecido en el punto 7.3 de las bases administrativas de licitación.

14.2 Pagos

- a) Primera cuota, correspondiente a un 30% del valor total del contrato, contra la aprobación de parte de la comisión técnica, o quien ésta designe, del tercer informe técnico y aceptación de la factura correspondiente.
- b) Segunda cuota, correspondiente a un 30% del valor del contrato contra la aprobación de parte de la comisión técnica, o de quien ésta designe, del cuarto informe técnico y aceptación de la factura correspondiente.
- c) Tercera cuota, correspondiente a un 40% del valor total del contrato, contra la aprobación por parte de la comisión técnica, o de quien ésta designe, del quinto informe técnico y aceptación de la factura correspondiente.

15. DIFUSIÓN

La propuesta debe contemplar difusión de la iniciativa el que debe contener al menos las siguientes acciones:

- a) Publicación de un reportaje de una página a color en Diario Divisadero de la Región de Aysén. Este material debe ser publicado una vez concluido los objetivos del proyecto y debe incluir los principales hitos desarrollados y los resultados obtenidos.
- b) Publicación de tres comunicados en medios electrónicos existentes en la Región de Aysén (al inicio, durante y al final de la ejecución).
- c) Realizar una actividad de cierre de proyecto, que contemple la participación de un experto atinente a las materias de la iniciativa.

Estas y cualquier otra acción de difusión que sea propuesta, se registrará bajo el formato de estilo que será entregado por CODESSER.